

**IGNASIA OPPI SAPRINA KAJIAN TEORITIS DAN STRATEGI BAURAN
PROMOSI PENJUALAN PRODUK HANDPHONE OPPO
(STUDI KASUS MAHASISWA FAKULTAS EKONOMI JURUSAN
MANAJEMEN UNIVERSITAS TRIBHUWANA TUNGGADEWI MALANG)**

Ignasia Oppi Saprina
Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Tribhuwana Tunggadewi Malang
email : ignatiaoppisaprina@gmail.com

ABSTRAK

Pekembangan teknologi yang semakin canggih dan persaingan yang semakin ketat dalam memasarkan produknya. Suatu perusahaan harus mampu bisa bersaing dengan para pesaing disekitarnya agar tujuan yang diinginkan bisa tercapai. Adapun penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi bauran promosi penjualan yang dilakukan oleh perusahaan Handphone Oppo dengan judul kajian teoritis bauran promosi penjualan Handphone Oppo. Sedangkan hasil penelitian ini bahwa mayoritas teori dibidang pemasar sesuai dengan kajian-kajian teori pada dasarnya tentang teori bauran pemasaran. Strategi bauran promosi yang dilakukan oleh Handphone Oppo telah melakukan promosi menggunakan penjualan langsung, iklan yang bisa dilihat dari internet baik Facebook, Whatshap dan Intragram yang pada saat banyak diminati para konsumen. Penelitian ini dilakukan pada mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Tribhuwana Tunggadewi Malang.

Kata Kunci: *Kajian Teoritis, Strategi Bauran Promosi*